

Proposta de regulamento do Conselho que institui um direito *anti-dumping* definitivo e que estabelece a cobrança definitiva do direito *anti-dumping* provisório instituído sobre as importações de discos compactos para gravação originários de Taiwan

(2002/C 227 E/11)

COM(2002) 282 final

(Apresentada pela Comissão em 3 de Junho de 2002)

O CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 384/96 do Conselho, de 22 de Dezembro de 1995, relativo à defesa contra as importações objecto de *dumping* de países não membros da Comunidade Europeia ⁽¹⁾ («regulamento de base») e, nomeadamente, o seu artigo 9.º,

Tendo em conta a proposta apresentada pela Comissão após consulta do Comité Consultivo,

Considerando o seguinte:

A. MEDIDAS PROVISÓRIAS

- (1) A Comissão, através do Regulamento (CE) n.º 2479/2001 («regulamento provisório») ⁽²⁾ criou um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de discos compactos para gravação (CD-R) classificados no código NC ex 8523 90 00 (código TARIC 8523 90 00 10) originários de Taiwan.
- (2) Recordar-se que o inquérito sobre o *dumping* e o prejuízo abrangeu o período decorrente de 1 de Janeiro de 2000 a 31 de Dezembro de 2000 («período de inquérito» ou «PI»). O exame das tendências pertinentes para a análise do prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de Janeiro de 1997 e o final do período de inquérito («período considerado»).

B. PROCESSO POSTERIOR

- (3) Na sequência da divulgação dos principais factos e considerações com base nos quais se decidiu instituir medidas *anti-dumping* provisórias, várias partes interessadas apresentaram as suas observações por escrito. Em conformidade com o disposto no n.º 5 do artigo 6.º do regulamento de base, foram ouvidas todas as partes que o solicitaram.
- (4) A Comissão continuou a reunir e verificar todas as informações que considerou necessárias para estabelecer as conclusões definitivas.

(5) Todas as partes foram informadas dos principais factos e considerações com base nos quais a Comissão tencionava recomendar a instituição de direitos *anti-dumping* definitivos e a cobrança definitiva dos montantes garantidos dos direitos *anti-dumping* provisórios.

(6) Foi-lhes igualmente concedido um prazo dentro do qual poderiam apresentar as suas observações na sequência da divulgação dos principais factos e considerações.

(7) Foram devidamente tomadas em conta as observações das partes interessadas apresentadas oralmente e por escrito e, quando adequado, as conclusões provisórias foram alteradas em conformidade.

(8) Após a adopção de medidas provisórias, duas empresas, a Nan Ya Plastics Corporation, Taipé, e a Rimma International Inc., Taipé, Taiwan, solicitaram o estatuto de novos produtores exportadores e um tratamento idêntico aos das empresas que colaboraram no inquérito. No entanto, dado que no inquérito se recorreu à amostragem, não é possível, no âmbito do presente processo proceder a um reexame relativo a um «novo exportador», em conformidade com o disposto no n.º 4 do artigo 11.º do regulamento de base, para determinar margens de *dumping* individuais. A análise destes pedidos e os elementos de prova adicionais apresentados por essas empresas demonstraram que só uma delas, a Nan Ya Plastics Corporation, preenchia todos os requisitos do n.º 4 do artigo 11.º do regulamento de base que deveriam ser preenchidos nesse caso, ou seja:

— que a empresa não exportou o produto em causa para a Comunidade durante o PI;

— que a empresa não está ligada a nenhum dos exportadores ou produtores de Taiwan sujeitos às medidas *anti-dumping* provisórias, e

— que a empresa exportou de facto para a Comunidade o produto em questão após o PI em que se baseiam as medidas, ou contraiu uma obrigação contratual irrevogável de exportar uma quantidade significativa para a Comunidade.

⁽¹⁾ JO L 56 de 6.3.1996, p. 1 («regulamento de base»), com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 2238/2000 (JO L 257 de 11.10.2000, p. 2).

⁽²⁾ JO L 334 de 18.12.2001, p. 8.

Nestas circunstâncias, para assegurar a igualdade de tratamento deste novo produtor exportador e das empresas que colaboraram no inquérito e não foram incluídas na amostra, a Nan Ya Plastics Corporation foi aditada à lista de empresas sujeitas à taxa de direito média ponderada constante do n.º 2 do artigo 1.º do regulamento provisório.

C. PRODUTO EM CAUSA E PRODUTO SIMILAR

1. Produto considerado

(9) Dada a aparência análoga dos discos compactos para gravação (CD-R) e dos discos compactos regraváveis (CD-RW), que não são abrangidos pelo presente inquérito, o autor da denúncia, o Comité Europeu dos Fabricantes de CD-R (CECMA), solicitou que o produto considerado (CD-R) fosse distinguido dos CD-RW, a fim de assegurar a aplicação adequada dos direitos instituídos.

(10) A natureza do disco é geralmente mencionada no próprio disco ou na respectiva embalagem. Por conseguinte, não se afigura necessária nenhuma especificação adicional. No caso improvável de tal identificação não existir, a cor do lado não impresso do disco dá uma indicação sobre a natureza do produto. Os CD-R têm nos seus lados não impressos quer cores vivas (como o azul claro da cianina, o verde, amarelo ou verde amarelado da ftalocianina, o prateado e o dourado), quer o azul escuro azóico. Os CD-RW apresentam uma cor cinzenta escura, com reflectividade menor do que a dos CD-R.

(11) Os CD-R com dimensão inferior ao diâmetro normalizado de 12 cm são abrangidos pela descrição do produto considerado. Os CD-R de 8 cm têm menor capacidade ou duração de registo do que os CD-R normalizados de 12 cm. Alguns CD-R de 8 cm foram ainda adaptados para que correspondam à dimensão de um cartão de crédito profissional, mas as características destes CD-R são as mesmas dos CD-R de 12 cm, apesar da diferença na forma do disco. Todos os tipos referidos de CD-R mais pequenos podem ser usados em qualquer computador pessoal do mesmo modo que os CD-R de 12 cm. Por conseguinte, o CD-R de 8 cm e o CD-R tipo cartão de crédito profissional são ambos abrangidos pelo inquérito e pelas medidas adoptadas.

(12) No entanto, o chamado minidisco deve ser distinguido dos CD-R. Embora seja um produto óptico para gravação que utiliza a mesma tecnologia laser que o CD-R, o minidisco é simultaneamente desgravável e sempre inserido num revestimento fixo, comparável ao das disquetes de 3,5 polegadas. Para gravar/ler no minidisco, é necessário equipamento específico (gravador ou leitor de minidiscos), o qual não faz parte integrante de um computador pessoal. Dadas as diferenças de características físicas e visto que o mercado a que se destina é totalmente diferente, o minidisco não é abrangido pelas medidas adoptadas.

(13) Algumas partes alegaram que a definição do produto considerado constante do regulamento provisório não atende ao facto de existirem no mercado vários tipos de embalagens de CD-R. A questão das embalagens, as correspondentes despesas de produção e a comparação da produção da indústria comunitária com as importações originárias de Taiwan são abordadas na alínea b) da secção «Importações em questão» e na alínea a) da secção «Situação da indústria comunitária». Importa realçar que a embalagem só é relevante no contexto da análise da comparação de preços e não para a definição do produto considerado.

(14) Tendo em conta o acima exposto, são confirmadas as conclusões provisórias, tal como expostas nos considerandos (9) e (10) do regulamento provisório.

2. Produto similar

(15) Não havendo novas observações, é confirmada a definição de produto similar, tal como especificada no considerando (11) do regulamento provisório.

D. AMOSTRAGEM

(16) Não foram recebidas observações quanto à amostragem de produtores exportadores de Taiwan, sendo, por conseguinte, confirmadas as conclusões estabelecidas nos considerandos (12) a (18) do regulamento provisório.

E. DUMPING

1. Valor normal

(17) Na sequência da adopção de medidas provisórias, um produtor exportador solicitou a não inclusão dos encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais (SGA) da empresa coligada no mercado interno no total desses encargos utilizado no teste das operações comerciais normais e no cálculo do valor normal. O produtor exportador argumentou que a empresa coligada foi criada para o exercício de actividade empresarial no domínio da Internet, que suporta encargos SGA elevados e apenas esteve temporariamente envolvida na venda do produto considerado para ajudar a melhorar a sua situação financeira. Este produtor exportador alegou que quase todas as despesas SGA da empresa coligada não estavam relacionadas com a venda do produto considerado. Pelos mesmos motivos, solicitou igualmente à Comissão que excluísse totalmente dos cálculos do *dumping* as vendas no mercado interno da empresa coligada.

(18) A este respeito, foi rejeitado o pedido de exclusão total das vendas no mercado interno e dos encargos SGA da empresa coligada, visto não ter sido corroborado pelas informações apuradas. No entanto, ao determinar o valor normal, a Comissão aceitou excluir determinados encargos SGA que se comprovou não estarem relacionados com as vendas no mercado interno do produto considerado.

- (19) Dois produtores exportadores alegaram que a Comissão não deveria ter imputado todos os encargos com juros ao produto considerado, mas apenas os relacionados com as actividades operacionais. Argumentaram ainda que os investimentos a longo e a curto prazo são parte integrante dos activos totais, requerem financiamento e, por conseguinte, implicam encargos com juros que não estão relacionados com a produção e a venda do produto considerado.
- (20) Esta alegação foi aceite visto ter-se comprovado que certas despesas financeiras não disseram respeito a actividades operacionais ligadas à produção e venda do produto considerado. Os encargos SGA foram, portanto, corrigidos antes de serem utilizados no teste das operações comerciais normais e no cálculo do valor normal.

2. Preço de exportação

- (21) Não foram apresentadas alegações quanto à determinação do preço de exportação. Por conseguinte, as conclusões estabelecidas no considerando (26) do regulamento provisorio são confirmadas.

3. Comparação

- (22) Três produtores exportadores alegaram que a Comissão procedeu a uma comparação entre o valor normal e o preço de exportação sem abordar de forma consistente as diferenças de custos de embalagem no valor normal calculado e no valor normal baseado nos preços efectivamente pagos. Alegaram ser inadequado que a Comissão considerasse os custos de embalagem como um ajustamento, no que respeita ao valor normal baseado nos preços e os não considerasse como um ajustamento, no que se refere ao valor normal calculado.
- (23) Estes três produtores exportadores também alegaram que o custo de embalagem é um ajustamento obrigatório, ao abrigo do disposto no n.º 10, alínea f), do artigo 2.º do regulamento de base, quando houver diferenças entre os custos de embalagem directamente relacionados com o produto em questão do valor normal e do preço de exportação. Aduziram igualmente que, na comparação entre o valor normal médio ponderado e os preços das exportações individuais, a Comissão comparou preços de exportação individuais, incluindo os custos de embalagem individuais por transacção, com o valor normal calculado, incluindo o custo médio ponderado de embalagem para exportação, em relação ao mesmo tipo de produto. Os três produtores exportadores solicitaram, portanto, a dedução, numa mesma base, dos custos de embalagem de todos os preços de exportação e do valor normal calculado.
- (24) No que respeita ao carácter alegadamente obrigatório do ajustamento dos custos de embalagem, considera-se que o ajustamento ao abrigo do n.º 10 do artigo 2.º do regula-

mento de base apenas é concedido caso haja diferenças a nível de certos factores, como a embalagem, que não permitem uma comparação justa entre o valor normal e o preço de exportação. De facto, neste caso, o valor normal calculado baseou-se no custo de produção do tipo exportado, incluindo o respectivo custo de embalagem, e, por conseguinte, não há diferenças nos custos de embalagem entre os preços de exportação e o valor normal.

- (25) No entanto, foi aceite a alegação relativa à comparação de preços de exportação individuais incluindo os custos de embalagem com o valor normal calculado incluindo o custo médio ponderado de embalagem para exportação por tipo de produto. Por conseguinte, no que respeita aos quatro produtores exportadores que exportaram tipos de produtos em relação aos quais foi necessário calcular o valor normal, procedeu-se à revisão do cálculo do valor normal para atender ao custo de embalagem para exportação por tipo de produto e por tipo de embalagem.
- (26) Um produtor exportador alegou que a Comissão não tinha tomado em consideração nos cálculos de *dumping* certas alterações, efectuadas durante a visita de verificação, dos tipos de embalagem nas suas vendas para exportação.

- (27) Esta alegação foi aceite e os tipos de embalagem em questão foram alterados.

4. Margem de dumping

- (28) Dois produtores exportadores alegaram que a Comissão não deveria ter estabelecido as margens de *dumping* com base na comparação, por tipo de produto, do valor normal médio ponderado com os preços de todas as transacções de exportação individuais, visto considerarem insuficiente a argumentação da Comissão para o recurso a este método. Embora tenham admitido que os preços de exportação variaram significativamente ao longo do período de inquérito, as duas empresas argumentaram que os preços mundiais, incluindo os valores normais, e os preços de exportação tinham registado uma tendência paralela de diminuição, motivo pelo qual as diferenças de preços de exportação não deveriam ser tomadas em consideração. Sugeriram igualmente que teria sido preferível proceder à comparação transacção a transacção entre o valor normal e o preço de exportação.
- (29) Estes argumentos não foram aceites. No que respeita à comparação transacção a transacção, importa sublinhar que a Comunidade não utilizou este método porque o processo de selecção de transacções individuais para proceder a tal comparação é considerado arbitrário e pouco exequível e, pelo menos em casos como este, em que houve milhares de transacções de exportação e internas. Concluiu-se, portanto, que a comparação transacção a transacção não poderia ser um método alternativo de comparação adequado.

- (30) Para se recorrer à comparação entre o valor normal médio ponderado e os preços de todas as transacções de exportação individuais, em lugar da comparação entre o valor normal médio ponderado e o preço de exportação médio ponderado, deve ter-se apurado previamente que os preços de exportação diferem significativamente entre os diferentes compradores, regiões ou períodos de tempo e que o recurso aos dois restantes métodos de comparação especificados no n.º 11 do artigo 2.º do regulamento de base não reflectiria a dimensão efectiva do *dumping* praticado. Em relação ao primeiro requisito, foi apurado que os preços de exportação foram significativamente inferiores na segunda metade do período de inquérito, quando comparados com os da primeira metade, e este dado não foi contestado pelos produtores exportadores em causa. Estes últimos manifestaram, porém, dúvidas sobre se a diferença de preços constituía ou não um padrão, que alegaram resultar da diminuição dos preços a nível mundial, incluindo dos valores normais. Considerou-se que a diminuição dos preços de exportação constituiu um padrão por dois motivos: em primeiro lugar, porque a baixa dos preços de exportação ocorreu ao longo de toda a segunda metade do período de inquérito; e, em segundo lugar, devido à sua ordem de grandeza, que se apurou ter sido muito substancial, atingindo, nalguns casos, valores da ordem dos 50 %. Foi considerada irrelevante a alegação de que as diferenças nos preços de exportação se deveram a tendências dos preços mundiais, incluindo dos valores normais, visto que a análise deve incidir sobre os preços de exportação para a Comunidade. Importa igualmente realçar que o n.º 11 do artigo 2.º do regulamento de base requer a demonstração de um padrão de preços de exportação e não a explicação do motivo de tal padrão.
- (31) Em relação à necessidade de demonstrar que só a comparação entre o preço normal médio ponderado e os preços de todas as transacções de exportação individuais reflectiria a dimensão efectiva do *dumping* praticado, importa sublinhar que a aplicação deste método deu origem a uma margem de *dumping* significativamente mais elevada do que a que resultaria da comparação entre o valor normal médio ponderado e o preço de exportação médio ponderado, que não atenderia ao efeito da diminuição significativa dos preços de exportação para a Comunidade durante a segunda metade do PI. Por conseguinte, se não tivesse sido utilizada a comparação entre o valor normal médio ponderado e os preços de todas as transacções de exportação individuais, o *dumping* muito mais elevado ou selectivo que ocorreu durante a segunda metade do período de inquérito teria sido indevidamente ocultado caso se recorresse à comparação entre o valor normal médio ponderado e o preço de exportação médio ponderado. Foi igualmente adequado fazer incidir no cálculo do *dumping*, através da comparação entre o valor normal médio ponderado e os preços de todas as transacções de exportação individuais, o facto de os preços de exportação na segunda metade do período de inquérito terem sido inferiores ao custo de produção e terem constituído, portanto, uma forma altamente gravosa de *dumping*.
- (32) Estes mesmos dois produtores exportadores invocaram os relatórios do Painel e do Órgão de Recurso no processo relativo à roupa de cama originária da Índia submetido ao Órgão de Resolução de Litígios (ORL) da OMC e alegaram que o método de «redução a zero das margens de *dumping* negativas» não é permitido no cálculo das margens de *dumping* baseado na comparação entre o valor normal médio ponderado e o preço de todas as transacções de exportação individuais.
- (33) No que respeita ao processo ORL supracitado, importa salientar que a metodologia analisada pelo Painel e pelo Órgão de Recurso foi diferente da metodologia utilizada no presente inquérito. O ORL não adoptou nenhuma recomendação em relação à comparação, por tipo de produto, entre o valor normal médio ponderado e o preço de todas as transacções de exportação individuais. Em todo o caso, no que respeita à «redução a zero», há que sublinhar que, se esta prática não tivesse sido utilizada, a comparação entre o valor normal médio ponderado e o preço de todas as transacções de exportação individuais por tipo de produto e a comparação entre o valor normal médio ponderado e os preços de exportação médios ponderados por tipo de produto conduziram à mesma margem de *dumping*. Nesse caso, tornar-se-ia redundante o método estabelecido na última frase do n.º 11 do artigo 2.º do regulamento de base para a comparação entre o valor normal médio ponderado e todas as transacções de exportação individuais. Além disso, nos casos de *dumping* selectivo, a «redução a zero» permite evitar que as margens de *dumping* positivas em vendas com *dumping* sejam ocultadas por margens de *dumping* negativas. Por conseguinte, não pode ser aceite a alegação de que a «redução a zero» não é autorizada na comparação entre o valor normal médio ponderado e todas as transacções de exportação individuais.
- (34) As margens de *dumping* foram fixadas tal como estabelecido nos considerandos (28) a (33) do regulamento provisório. A comparação, por tipo de produto, entre o valor normal médio ponderado, revisto conforme adequado, e o preço de exportação médio ponderado à saída da fábrica, em relação a duas empresas da amostra, ou os preços de exportação à saída da fábrica de todas as transacções de exportação individuais, em relação a três outras empresas da amostra, comprovou a existência de *dumping* relativamente a todos os produtores exportadores objecto de inquérito incluídos na amostra.
- (35) Na sequência de alterações dos cálculos em conformidade com os dados acima indicados, as margens de *dumping* das empresas objecto de inquérito foram ligeiramente revistas. Essa revisão não afectou a escolha da metodologia estabelecida nos considerandos (28) e (29) do regulamento provisório, que é confirmada. Por conseguinte, foi igualmente revista a média ponderada da margem de *dumping* calculada para as empresas que colaboraram no inquérito e não foram incluídas na amostra ao abrigo do n.º 6 do artigo 9.º do regulamento de base. A revisão dos cálculos também afectou a margem de *dumping* estabelecida para as empresas que não colaboraram no inquérito. As margens de *dumping* definitivas, expressas em percentagem do preço de importação CIF do produto não desalfandegado, são as seguintes:

— Auvistar Industry Co.	17,7 %
— Princo Corporation	29,9 %
— Prodisc Technology Inc.	17,7 %
— Ritek Corporation	17,7 %
— Unidisc Technology Co.	17,7 %
— Produtores exportadores que colaboraram no inquérito e não foram incluídos na amostra	19,2 %
— Produtores exportadores que não colaboraram no inquérito	38,5 %

F. INDÚSTRIA COMUNITÁRIA

(36) Na ausência de novas informações sobre a indústria comunitária, são confirmadas as conclusões provisórias, tal como expostas nos considerandos (35) a (38) do regulamento provisório.

G. PREJUÍZO

1. Consumo na Comunidade

(37) Na ausência de novas informações, são confirmadas as conclusões provisórias sobre o consumo comunitário, tal como expostas no considerando (40) do regulamento provisório.

2. Importações em questão

a) *Volume, preço e parte de mercado das importações originárias de Taiwan*

(38) Na ausência de novas informações sobre o volume, preço e parte de mercado das importações de CD-R originários de Taiwan, são confirmadas as conclusões descritas nos considerandos (41) a (43) do regulamento provisório.

b) *Subcotação dos preços*

(39) Algumas partes levantaram dúvidas sobre se a embalagem fora devidamente tida em conta nos cálculos da subcotação dos preços. A alegação específica de que os produtores exportadores de Taiwan oferecem uma maior gama de embalagens do que a indústria comunitária é abordada na alínea a) do ponto 3 («Situação da indústria comunitária»).

(40) No que respeita à subcotação dos preços, importa realçar que a comparação entre os preços de venda no mercado comunitário dos CD-R produzidos pela indústria comunitária e os preços de venda dos CD-R produzidos e importados de Taiwan apenas abrangeu CD-R com as mesmas características básicas (em termos de tipo de dados armazenados, capacidade de armazenamento, camada reflectora e impressão ou não do CD-R) e embalagem idêntica.

(41) Foi alegado que os CD-R importados para a Comunidade originários de Taiwan e os CD-R produzidos pela indústria comunitária não podem ser comparados devido a diferenças de marca. De acordo com essa alegação, no caso de um produto da indústria comunitária com uma marca considerada típica seria praticado um preço mais elevado do que no caso de um produto sem marca de Taiwan.

(42) O inquérito comprovou que a existência de marca apenas influencia os consumidores caso o preço de venda seja análogo, de forma que, embora os consumidores não pretendam pagar um preço mais elevado por um produto de marca, poderão tender a escolhê-lo caso os preços sejam os mesmos.

(43) Os produtores comunitários vendem produtos com e sem marca, embora estes últimos sejam geralmente marcados de acordo com as especificações e com o nome do cliente retalhista. O inquérito não revelou quaisquer diferenças nos preços de venda aos retalhistas dos produtos com e sem marca. Além disso, os produtores exportadores de Taiwan agiram exactamente da mesma forma, tendo vendido produtos quer com a sua própria marca, quer com a marca especificada pelos seus clientes. Verificou-se frequentemente terem sido fabricados em Taiwan produtos comercializados com uma marca que o consumidor imaginaria de origem comunitária.

(44) Tendo em conta o acima exposto, são confirmadas as conclusões provisórias relativas à subcotação dos preços e à margem média de subcotação de 29 %, tal como expostas nos considerandos (44) a (47) do regulamento provisório.

3. Situação da indústria comunitária

a) *Custo de produção e rentabilidade*

(45) Alegou-se que os produtores exportadores de Taiwan oferecem uma maior gama de embalagens do que a indústria comunitária e que o regulamento provisório não esclarece de modo adequado o efeito da embalagem no custo de produção.

(46) Embora o inquérito tenha comprovado a existência de uma vasta gama de tipos de embalagem que foram periodicamente actualizados para acompanhar o trabalho de comercialização, é possível identificar as categorias principais que se seguem. Estas categorias encontram-se ordenadas por ordem crescente de custo médio de produção durante o PI, indicando o valor entre parênteses as diferenças de custos sob forma indexada. Em contradição com a alegação de que os produtores exportadores de Taiwan oferecem uma maior gama de embalagens do que a indústria comunitária, confirmou-se que ambas as categorias supracitadas de fornecedores do mercado comunitário oferecem os mesmos tipos de embalagem, sendo a escolha determinada pela mesma categoria de clientes não coligados, ou seja, clientes retalhistas.

- (47) Os CD-R vendidos por grosso (100) ⁽¹⁾ são geralmente expedidos em caixas plásticas tipo *spindle*, em que estão empilhados vários CD-R. A caixa tipo *spindle* com CD-R está na maior parte dos casos embalada em celofane. O produto por grosso pode, porém, consistir apenas numa pilha de CD-R embalada em celofane, sem a caixa tipo *spindle*.
- (48) Os CD-R também podem ser vendidos em caixas tipo *cake-box* (144), que podem ser descritas como sendo caixas tipo *spindle* com uma tampa de plástico aparafusada, a fim de se obter um produto análogo a um receptáculo fechado.
- (49) A caixa tipo *jewelbox*, acompanhada por um livreto (200), foi o tipo mais generalizado de embalagem durante o PI. Esta foi também a embalagem mais frequente no que respeita às vendas de CD musicais gravados. Um fenómeno mais recente é a caixa tipo *slim* (174), que difere da caixa tipo *jewelbox* na medida em que a superfície embutida em que o CD-R é fixado serve simultaneamente de lado posterior da caixa. O resultado é uma caixa com cerca de metade da espessura da caixa tipo *jewelbox* original.

b) Emprego, produtividade e salários

- (50) O custo médio do emprego por assalariado e a produtividade foram recalculados para ter em conta a correcção dos dados de 1997 relativos ao emprego de um produtor da indústria comunitária, que tinha apresentado valores no fim do ano para a futura capacidade de produção que incluíam estagiários, em vez da média anual de equivalentes a tempo inteiro.

	1997	1998	1999	2000 (= PI)
Emprego	427	623	877	1 037
Índice	100	146	205	243
Custo médio por empregado (em milhares de ECU/ /euros)	25,0	27,7	31,5	30,7
Índice	100	111	126	123
Produtividade CD por empregado	45 300	137 500	240 000	311 200
Índice	100	304	530	687

- (51) O custo médio por empregado aumentou 23 % durante o período considerado, o que é compatível com a indexação normal dos salários em função do custo de vida, bem como com o custo de formação e admissão de pessoal novo especializado no funcionamento da maquinaria adicional. A diminuição registada entre 1999 e 2000 pode ser atribuída ao facto de o pessoal novo ser sobretudo colocado nos departamentos de embalagem, em que predominam o trabalho temporário e salários médios inferiores, visto que esta actividade requer pessoal tecnicamente menos qualificado.

- (52) A determinação definitiva do aumento de 23 % do custo médio por empregado substituiu o valor de 39 % referido no considerando (64) do regulamento provisório.

4. Conclusão sobre o prejuízo

- (53) Face ao disposto no regulamento provisório, importa recordar que o volume das importações a baixos preços originárias de Taiwan aumentou significativamente durante o período considerado, tendo a respectiva parte de mercado aumentado de 6,3 % para 60,1 %, enquanto os preços de importação baixaram em média 73 %. O mercado comunitário foi dominado pelas importações originárias de Taiwan, que beneficiaram muito mais do que a indústria comunitária da evolução favorável da procura de CD-R na Comunidade, em termos de volume de vendas e de parte de mercado.
- (54) O aumento do volume das importações e a diminuição do preço de venda foram particularmente acentuados entre 1999 e o período de inquérito. Estas importações provocaram uma subcotação dos preços da indústria comunitária de 29 % em média no decurso do PI e exerceram uma pressão no sentido da baixa sobre os preços de venda no mercado comunitário. Apurou-se que a ordem de grandeza do *dumping* efectuado pelos produtores exportadores de Taiwan foi significativa. Verificou-se que nenhum outro factor afectou os preços no mercado interno.
- (55) Alguns indicadores económicos da situação da indústria comunitária, como a produção de CD-R, a capacidade instalada de produção, o volume de vendas, o *cash flow*, o emprego e a produtividade evoluíram positivamente durante o período considerado. No entanto, em termos relativos, ou seja, tendo em conta a expansão rápida do mercado, esta evolução foi menos acentuada do que seria previsível. A taxa de utilização das capacidades aumentou até 1999, mas diminuiu durante o PI, passando a ser de 86 %. Os preços de venda médios da indústria comunitária baixaram consideravelmente durante o período considerado.
- (56) A indústria comunitária adquiriu inicialmente uma parte de mercado de 16,8 % em 1998, que perdeu parcialmente em benefício dos importadores de Taiwan e que passou para 12,6 % durante o PI. As dificuldades da indústria comunitária em realizar as vendas previstas num mercado em expansão levaram à constituição de existências significativas durante o PI. O rendimento negativo dos investimentos no decurso do PI conduziu a que a indústria comunitária adiasse ou cancelasse uma grande parte das novas decisões de investimento.
- (57) Apesar do aumento do custo salarial médio por empregado, a indústria comunitária alcançou, em 1999, uma situação de rentabilidade, dada a redução do custo de produção total. No entanto, as reduções de custos subsequentes não compensaram a diminuição significativa dos preços de venda, o que conduziu a prejuízos financeiros durante o PI.

⁽¹⁾ Índice de base = 100.

(58) O inquérito revelou que a indústria comunitária foi impedida de participar no crescimento do mercado comunitário, que os seus programas de investimento em CD-R foram significativamente reduzidos devido à diminuição dos preços de venda, que os seus preços de venda foram subcotados em média 29 % pelos produtores exportadores de Taiwan, que incorreu em prejuízos financeiros no decurso do PI e que teve dificuldades em angariar fundos suplementares.

(59) Tendo em conta o acima exposto, são confirmadas as conclusões provisórias, tal como expostas nos considerandos (66) a (71) do regulamento provisório.

H. NEXO DE CAUSALIDADE

1. Efeito das importações objecto de *dumping*

(60) Alegou-se que o crescimento insuficiente da indústria comunitária em termos de produção, vendas e parte de mercado se deve não às importações de Taiwan, mas sim à sua elevada utilização da capacidade instalada em 1999 e durante o PI, que não lhe permitiu aumentar as vendas ou obter uma parte de mercado adicional.

(61) Importa recordar que a utilização da capacidade instalada da indústria comunitária diminuiu de 91,8 %, em 1999, para 86,3 %, durante o PI. Além disso, tal como referido no considerando (55) do regulamento provisório, as existências aumentaram significativamente próximo do final de 1999 e voltaram a aumentar ainda mais no final do PI. Durante o PI, a produção de CD-R excedeu as vendas em aproximadamente 40 milhões de unidades, o que conduziu a que no final do ano as existências representassem mais de 20 % da produção anual de CD-R. Este facto prova claramente que a taxa de utilização da capacidade instalada não pode estar na origem da ausência de crescimento da indústria comunitária.

(62) Alegou-se também que os eventuais prejuízos incorridos pela indústria comunitária se deveram à incapacidade de se adaptar aos preços no mercado mundial. Argumentou-se igualmente que a pressão no sentido da baixa exercida sobre os preços se deveu a um excesso de capacidade de produção a nível mundial. Neste contexto, alegou-se que quase não foram efectuados investimentos adicionais em capacidade de produção de CD-R, dados os níveis de preços extremamente baixos.

(63) As partes interessadas não apresentaram elementos de prova em apoio da alegação de que houvesse um ou mais preços de venda de referência dos CD-R a nível mundial. Na avaliação desta alegação, importa igualmente referir que o inquérito demonstrou que os CD-R podiam ser vendidos numa ou noutra forma de embalagem consoante o mercado de exportação. Tal como acima referido nos considerandos (39) a (44), essa embalagem tem um impacto significativo no custo de produção e pode, portanto, explicar o motivo pelo qual os níveis de preços globais podem variar significativamente consoante o tipo de embalagem e o mercado de destino. Por conseguinte, na ausência de dados pormenorizados sobre a variedade

de tipos de produtos CD-R por mercado de destino, não é possível proceder a uma análise significativa dos preços a nível mundial. Além disso, a fixação dos preços de importação por parte dos produtores exportadores de Taiwan no mercado comunitário a um nível inferior ao custo de produção causou uma pressão no sentido da baixa sobre o nível de preços na Comunidade, que a indústria comunitária apenas pôde acompanhar durante o PI através da venda com prejuízo.

(64) Tal como acima referido no considerando (58), a indústria comunitária diminuiu significativamente os seus investimentos em virtude da deterioração dos preços de venda no mercado comunitário. Em contrapartida, os produtores exportadores de Taiwan que operavam a nível mundial continuaram a expandir as respectivas instalações de produção, apesar das perspectivas desfavoráveis em relação ao preço de mercado. Com base nas informações disponíveis, a capacidade de produção de Taiwan durante o PI cobria largamente a procura total prevista para o mercado mundial, que aumentou 84 % em relação a 1999. Este aumento da capacidade dos produtores de Taiwan sugere que eles próprios contribuíram para o excesso de capacidade. Além disso, o aumento da capacidade de Taiwan implica que a alegação relativa à inexistência de investimento em capacidade de produção de CD-R é infundada.

(65) Com base nestes factos e considerações, as alegações supracitadas são rejeitadas.

2. Importações de CD-R de outros países

(66) A parte de mercado das importações de outros países diminuiu de 78,8 % para 21,3 % durante o período considerado. O Japão e Singapura são os maiores exportadores para a Comunidade, tendo as respectivas partes de mercado durante o PI sido de 9,5 % e 2,7 %.

(67) Foi referido que o preço das importações japonesas para a Comunidade baixou mais abruptamente durante o período considerado do que o preço de Taiwan. O preço das importações japonesas, que chegou a ser 53 % superior ao preço das importações de Taiwan durante o período de 1997-1999, foi apenas 26 % superior no decurso do PI. Alegou-se, portanto, que a baixa mais abrupta do preço das importações japonesas para a Comunidade durante o período considerado contribuiu para a pressão no sentido da baixa exercida sobre os preços no mercado comunitário.

(68) Importa recordar que os preços japoneses foram sempre significativamente mais elevados do que os dos produtores exportadores de Taiwan durante todo o período considerado. Embora as quantidades importadas do Japão tenham aumentado de 53 milhões de CD-R para 192 milhões de CD-R durante o período considerado, a parte de mercado do Japão no mercado comunitário diminuiu de 33 % para 9,5 %. O seu impacto no mercado foi, portanto, muito mais limitado do que o dos CD-R de Taiwan a baixo preço objecto de *dumping*.

- (69) As exportações de Taiwan para o Japão atingiram 87 milhões de CD-R durante o PI, a um preço médio de 0,42 euros por CD-R, que é 26 % superior à média do preço das exportações de Taiwan para a Comunidade. Este preço corresponde exactamente ao preço médio das importações para a Comunidade de CD-R de origem japonesa. Afigura-se, portanto, que o nível dos preços de Taiwan no mercado comunitário é particularmente baixo.
- (70) Os CD-R importados de Singapura entraram na Comunidade a preços inferiores aos das importações de Taiwan. No entanto, a sua parte de mercado diminuiu de 14,2 % para 2,7 % durante o período considerado. Os dados disponíveis indicam que um produtor de CD-R domina o mercado de Singapura em termos de produção interna e exportação para a Comunidade e que esta empresa está coligada com um outro produtor de CD-R situado na Comunidade. Durante o período considerado, ambos venderam CD-R para uma empresa filial de vendas existente na Comunidade, a qual os comercializou com marca. Nesta base, não é possível considerar que as transacções de venda efectuadas pelo principal produtor exportador de Singapura para a Comunidade se tenham efectuado em condições de concorrência.
- (71) Importa recordar que, durante o PI, as importações a baixo preço de Taiwan objecto de *dumping* corresponderam a uma parte do mercado comunitário de 60 %. Face quer à redução da parte de mercado japonesa, quer ao nível de preço das importações japonesas para o mercado comunitário, considera-se que as importações japonesas não podem ter contribuído excepto de modo não significativo para a pressão no sentido da baixa exercida sobre o mercado comunitário.

3. Economias de escala

- (72) Foram solicitados mais dados sobre as economias de escala referidas no considerando (56) do regulamento provisório, tendo mais especificamente sido alegado que os produtores exportadores de Taiwan poderiam ter um menor custo de produção por CD-R do que a indústria comunitária em virtude da maior dimensão média das respectivas empresas. As economias de escala realizadas pelos produtores exportadores de Taiwan foram, por conseguinte, relevantes para explicar a diferença de preços entre os CD-R produzidos em Taiwan e na Comunidade.
- (73) De facto, apurou-se que, durante o PI, a produção média das fábricas dos produtores exportadores de Taiwan incluídos na amostra era de 530 milhões de CD-R por ano e a da indústria comunitária era de 40 milhões de CD-R por ano. No entanto, as linhas de produção instaladas em todas as empresas são fabricadas pelas mesmas empresas, na Alemanha, na Suíça ou no Japão, e têm dimensão análoga. Os produtores exportadores de Taiwan limitaram-se, em média, a instalar mais linhas de produção do que os produtores comunitários. Considera-se, por conseguinte, que não puderam ser realizadas economias de escala no que se refere a estes custos fixos.
- (74) No entanto, importa referir que o factor determinante do custo de produção é o número de CD-R que podem ser produzidos por uma dada linha de produção num determinado período de tempo. O custo de aquisição de maquinaria manteve-se bastante estável ao longo do período considerado, embora o rendimento tenha aumentado, em média, de 10 CD-R por minuto, em 1997, para 25 CD-R por minuto, no ano 2000. Este aumento da produtividade permitiu que a indústria comunitária baixasse os custos de produção.
- (75) Numa dada empresa, existiam sistematicamente diferentes gerações de máquinas. Os novos investimentos apresentavam o melhor rendimento, enquanto os investimentos mais antigos tinham já sido parcial ou totalmente amortizados. O limite máximo teórico de duração das máquinas é de cinco anos, embora na prática seja provavelmente inferior. Este padrão é idêntico quer para os produtores exportadores de Taiwan, quer para a indústria comunitária. Uma linha de produção adquirida no ano 2000 deveria produzir em média cerca de 1 milhão de CD-R por mês, enquanto que uma linha de produção instalada em 1997 deveria produzir 400 000 CD-R por mês.
- (76) Os produtores exportadores de Taiwan não apresentaram dados que comprovassem e quantificassem eventuais economias de escala, ou seja, não demonstraram que uma maior dimensão da fábrica, com mais linhas instaladas, conduziria a menores custos de fabrico por CD-R. Assim, por exemplo, não se apurou que os produtores exportadores de Taiwan tivessem quaisquer vantagens específicas no que respeita aos custos de aquisição das matérias-primas, nem eles alegaram a existência de tais vantagens.
- (77) Em todo o caso, importa sublinhar que, mesmo que houvesse um menor custo de fabrico por CD-R, tal facto não justificaria o comportamento de *dumping* dos exportadores de Taiwan. As alegadas economias de escala não alteram, por conseguinte, o nexo de causalidade entre as importações de CD-R de Taiwan objecto de *dumping* e o prejuízo sofrido pela indústria comunitária.

4. Conclusão sobre o nexo de causalidade

- (78) Em conclusão, confirma-se que as importações objecto de *dumping* causaram um prejuízo importante à indústria comunitária. O prejuízo importante caracteriza-se pelo

facto de a indústria comunitária ter sido impedida de beneficiar do crescimento do mercado, de os seus programas de investimento em CD-R terem sido significativamente neutralizados pela tendência de diminuição dos preços de venda, de estes últimos terem sido subcotados, em média, 29 % pelas importações a baixo preço objecto de *dumping*, de ter incorrido em prejuízos financeiros no decurso do PI, bem como de ter tido dificuldades em angariar fundos suplementares.

- (79) Não foram apresentadas mais alegações em relação ao impacto dos factores analisados nos considerandos (77) a (94) do regulamento provisório. Por conseguinte, conclui-se ter sido praticamente nulo o efeito da evolução do consumo comunitário, das importações a partir de outros países terceiros, das exportações da indústria comunitária, das aquisições de CD-R de países terceiros por parte da indústria comunitária e da adaptação de tecnologia de alta velocidade na evolução negativa dessa mesma indústria em termos de utilização da capacidade instalada, de constituição de existências, de preços de venda, de parte de mercado, de rentabilidade, de investimento, de rendimento do investimento e de capacidade de angariar capital.

Dada esta análise, que diferencia e distingue de forma adequada os efeitos de todos os factores conhecidos sobre a situação da indústria comunitária dos efeitos prejudiciais das importações objecto de *dumping*, confirma-se que aqueles outros factores, por si só, não contradizem o facto de o prejuízo avaliado dever ser atribuído às importações objecto de *dumping*. Considera-se igualmente que as importações de CD-R originários de Taiwan tiveram um impacto negativo significativo na situação da indústria comunitária e que o efeito de outros factores, nomeadamente das importações de países terceiros, incluindo o Japão, não foi de molde a alterar a conclusão de uma relação genuína e substancial de causa e efeito entre as importações objecto de *dumping* originárias de Taiwan e o prejuízo material incorrido pela indústria comunitária.

I. INTERESSE COMUNITÁRIO

1. Interesse da indústria comunitária

- (80) Na ausência de novas informações sobre o interesse da indústria comunitária, são confirmadas as conclusões provisórias, tal como expostas nos considerandos (98) a (100) do regulamento provisório.

2. Interesse dos importadores

- (81) Alegou-se que o facto de os importadores de CD-R de Taiwan que cooperaram no inquérito terem sido incapazes de cobrir os custos gerais com base numa margem de contribuição comercial normal aplicada aos baixos preços de mercado durante o PI constitui uma indicação de que

as importações de Taiwan não conduziram à pressão exercida sobre os preços no sentido da baixa. Tal facto também sugere que a imposição de direitos *anti-dumping* não é do interesse dos importadores.

- (82) No entanto, não foram apresentados quaisquer elementos de prova que corroborem esta alegação e o reexame dos dados disponíveis confirmou que o volume crescente e os preços decrescentes das importações de CD-R originários de Taiwan causou uma pressão no sentido da baixa sobre os preços no mercado comunitário. O inquérito demonstrou que a margem comercial normal baseada em preços mais baixos dos CD-R dos importadores que colaboraram no inquérito não cobria suficientemente os custos gerais, tendo conduzido a perdas durante o PI. Além disso, a baixa dos preços de mercado deu-se a um ritmo tal que os importadores se viram confrontados com a deterioração rápida do valor das mercadorias em trânsito, o que criou uma situação em que, por vezes, o preço de compra acabou por exceder o preço de venda.

- (83) Importa igualmente sublinhar que nenhum importador contradisse as conclusões provisórias da Comissão. Considera-se que a existência de condições comerciais reais no mercado comunitário é do interesse dos importadores, visto que restabelecerá um nível adequado de preço de venda no mercado comunitário.

- (84) Tendo em conta o acima exposto, são confirmadas as conclusões provisórias, tal como expostas nos considerandos (101) e (102) do regulamento provisório.

3. Interesses dos utilizadores e dos consumidores

- (85) Na ausência de novas informações sobre o interesse dos utilizadores e dos consumidores, são confirmadas as conclusões provisórias, tal como expostas nos considerandos (103) a (105) do regulamento provisório.

4. Conclusão sobre o interesse comunitário

- (86) Atendendo ao que precede, confirma-se a conclusão exposta no considerando (107) do regulamento provisório de que não existem motivos imperiosos de interesse comunitário para não instituir medidas *anti-dumping* definitivas.

J. MEDIDAS ANTI-DUMPING DEFINITIVAS

1. Nível de eliminação do prejuízo

- (87) Foi alegado que a margem de lucro de 8 % antes do pagamento de impostos, referida no considerando (110) do regulamento provisório e utilizada na determinação do preço não causador de prejuízo, era desmesuradamente elevada.

- (88) Esta margem, que pode ser obtida em condições normais de concorrência, baseou-se numa avaliação do impacto nos preços de venda da indústria comunitária do grau de *dumping* de CD-R no mercado comunitário pelos exportadores de Taiwan, dos níveis dos preços das importações não objecto de *dumping* de países terceiros e da rentabilidade necessária para cobrir os custos financeiros dos investimentos efectuados pela indústria comunitária. A análise permitiu concluir que 8 % seria um nível razoável para a margem de lucro antes do pagamento de impostos.
- (89) Em todo o caso, importa sublinhar que as medidas *anti-dumping* definitivas se baseiam nas margens de *dumping*, em aplicação da regra do direito mais baixo.

2. Medidas *anti-dumping* definitivas

País	Empresa	Taxa dos direitos
Taiwan	Acer Media Technology Inc.	19,2 %
	Auvistar Industry Co., Ltd.	17,7 %
	Digital Storage Technology Co.	19,2 %
	Gigastore Corporation	19,2 %
	Lead Data Inc.	19,2 %
	Megamedia Corporation	19,2 %
	Nan Ya Plastics Corporation	19,2 %
	Postech Corporation	19,2 %
	Princo Corporation	29,9 %
	Prodisc Technology Inc.	17,7 %
	Ritek Corporation	17,7 %
	Unidisc Technology Inc.	17,7 %
Todas as outras empresas	38,5 %	

- (90) As taxas individuais do direito *anti-dumping* especificadas no presente regulamento foram estabelecidas com base nas conclusões do inquérito. Por conseguinte, no que respeita a essas empresas, traduzem a situação apurada durante o inquérito. Estas taxas dos direitos (contrariamente aos direitos à escala nacional, aplicáveis a todas as outras empresas) são, pois, exclusivamente aplicáveis às importações do produto originário do país considerado e produzido pelas empresas e, por conseguinte, pelas entidades jurídicas especificamente mencionadas. Os produtos importados fabricados por qualquer outra empresa não especificamente mencionada na parte dispositiva do presente regulamento com indicação do nome e endereço, incluindo as entidades coligadas com as entidades especificamente mencionadas, não podem beneficiar destas taxas, ficando sujeitos às taxas do direito aplicáveis a «todas as outras empresas».

- (91) Qualquer pedido de aplicação das taxas do direito *anti-dumping* aplicáveis a estas empresas específicas (por exemplo, na sequência de uma alteração da designação da entidade ou da criação de novas entidades de produção ou de venda) deve ser imediatamente apresentado à Comissão ⁽¹⁾ e conter todas as informações relevantes, nomeadamente a indicação de uma eventual alteração das actividades da empresa relacionadas com a produção, as vendas no mercado interno e as vendas de exportação, associada, por exemplo, à mudança da designação da entidade ou a alterações a nível das entidades de produção ou de venda. Se necessário, após consulta do Comité Consultivo, a Comissão poderá alterar o regulamento nesse sentido, actualizando a lista das empresas que beneficiam de taxas de direito específicas.

- (92) Dado que no inquérito se procedeu por amostragem, não é possível no âmbito do presente processo proceder a um reexame relativo a um «novo exportador», em conformidade com o disposto no n.º 4 do artigo 11.º do regulamento de base, tendo em vista determinar margens de *dumping* individuais. No entanto, a fim de assegurar a igualdade de tratamento entre os eventuais produtores exportadores de Taiwan genuinamente novos e as empresas não incluídas na amostra, considera-se conveniente prever que o direito médio ponderado a que estas últimas se encontram sujeitas seja aplicado a quaisquer novos produtores exportadores de Taiwan a quem, de outro modo, seria aplicável o n.º 4 do artigo 11.º do regulamento de base.

3. Cobrança dos direitos provisórios

- (93) Tendo em conta a amplitude das margens de *dumping* apuradas para os produtores exportadores e com base na gravidade do prejuízo causado à indústria comunitária, considera-se necessário proceder à cobrança definitiva dos montantes garantes do direito *anti-dumping* provisório ao abrigo do regulamento provisório até ao montante dos direitos definitivos instituídos, se esse montante for igual ou inferior ao montante do direito provisório. Caso contrário, só será definitivamente cobrado o montante do direito provisório.

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

- É instituído um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de discos compactos para gravação (CD-R) actualmente classificados no código NC ex 8523 90 00 (código TARIC 8523 90 00 10) e originários de Taiwan.
- As taxas do direito definitivo aplicáveis ao preço líquido franco-fronteira comunitária do produto não desalfandegado, para os produtos fabricados pelas empresas abaixo enumeradas, são as seguintes:

⁽¹⁾ Comissão Europeia
Direcção-Geral do Comércio
Direcção B
NOVO ENDEREÇO OFICIAL
B-1049 Bruxelas/Bélgica.

País	Empresa	Taxa dos direitos	Código adicional Taric
Taiwan	Acer Media Technology Inc., 29 Jianguo E. Road, Gueishan, Taoyuan 333, Taiwan, R.O.C.	19,2 %	A298
	Auvistar Industry Co., Ltd., 21, Tung-Yuan Road, Chung-Li Industrial Park, Taiwan R.O.C.	17,7 %	A299
	Digital Storage Technology Co., Ltd., No 42, Kung 4 Rd., Linkou 2nd Industrial Park, Taipei Hsien, Taiwan R.O.C.	19,2 %	A300
	Gigastorage Corporation, 2, Kuang Fu South Rd., Hsinchu Industrial Park, Hsinchu, Taiwan R.O.C.	19,2 %	A301
	Lead Data Inc., No 23, Kon Yeh 5th Rd., Hsinchu Industrial Park Fu Kou Hsiang, Hsinchu Hsien, Taiwan R.O.C.	19,2 %	A302
	Megamedia Corporation, No 13, Kung Chien Rd., Chi-Tu District, Keelung, Taiwan R.O.C.	19,2 %	A303
	Nan Ya Plastics Corporation, 201, Tung Hwa N. Road, Taipei, Taiwan R.O.C.	19,2 %	A361
	Postech Corporation, No 42, Kuang Fu South Road, Hsinchu Industrial Park, Hsinchu Hsien, Taiwan R.O.C.	19,2 %	A304
	Princo Corporation, No 6, Creation 4th Rd., Science-based Industrial Park, Hsinchu, Taiwan R.O.C.	29,9 %	A305
	Prodisc Technology Inc., No 13, Wu-Chuan 7th Rd., Wu-Ku Industrial District, Wu-Ku County, Taipei, Taiwan R.O.C.	17,7 %	A306
	Ritek Corporation, No 42, Kuanfu N. Road, Hsinchu Industrial Park, Taiwan 30316 R.O.C.	17,7 %	A307
Unidisc Technology Co., Ltd., 4F, No 543, Chung-Cheng Rd., Hsin-Tien, Taipei, Taiwan, R.O.C.	17,7 %	A308	
todas as outras empresas	38,5 %	A999	

3. Salvo disposição em contrário, são aplicadas as disposições em vigor em matéria de direitos aduaneiros.

Artigo 2.º

Se um novo produtor exportador de Taiwan fornecer à Comissão elementos de prova suficientes de que:

- não exportou para a Comunidade os produtos descritos no n.º 1 do artigo 1.º durante o período de inquérito (de 1 de Janeiro de 2000 a 31 de Dezembro de 2000),
- não está coligado com nenhum dos exportadores ou produtores de Taiwan sujeitos às medidas *anti-dumping* instituídas pelo presente regulamento;

— exportou efectivamente para a Comunidade os produtos em causa após o período de inquérito no qual se baseiam as medidas, ou contraiu uma obrigação contratual irrevogável de exportar para a Comunidade uma quantidade significativa,

o Conselho, deliberando por maioria simples, sob proposta da Comissão e após consulta do Comité Consultivo, pode alterar o n.º 2 do artigo 1.º, aditando esse novo produtor exportador às empresas sujeitas à taxa de direito média ponderada enumeradas nesse artigo.

Artigo 3.º

Os montantes garantidos do direito *anti-dumping* provisório sobre as importações originárias de Taiwan ao abrigo do regulamento provisório serão cobrados à taxa do direito definitivamente instituído pelo presente regulamento. Serão liberados os montantes que excedem a taxa do direito *anti-dumping* definitivo.

Artigo 4.º

O presente regulamento entra em vigor no dia da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-Membros.
